



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2017

Correction du Brevet Professionnel Boucher - Epreuve E.4 - Gestion

Session : 2017

Durée : 3h00

Coefficient : 4

Dossier 1 : Le choix d'un fournisseur (24 points)

Dans ce dossier, vous devez comparer les propositions de trois fournisseurs et justifier votre choix de manière argumentée.

1. Comparaison des propositions des fournisseurs (12 points)

Vous devez compléter le tableau ci-dessous avec les données fournies.

Annexe 1 : Tableau de comparaison des offres des fournisseurs

| Marque/Modèle | Fiat Ducato | Peugeot Boxer | Renault Master DCi |
|----------------------|-------------|---------------|--------------------|
| Motorisation | Diesel | Essence | Diesel |
| Longueur vitrine | 3,80 m | 4,00 m | 4,40 m |
| Prix brut HT | 27 000 € | 31 000 € | 34 000 € |
| Taux de remise | 6% | 5% | 8% |
| Montant de la remise | 1 620 € | 1 550 € | 2 720 € |
| Prix net HT | 25 380 € | 29 450 € | 31 280 € |
| Taux de TVA | 20% | 20% | 20% |
| Montant de la TVA | 5 076 € | 5 890 € | 6 256 € |
| Prix net TTC | 30 456 € | 35 340 € | 37 536 € |

Analyse : Le fournisseur idéal serait celui offrant un bon rapport qualité/prix, respectant les besoins de M. Sanzot.

2. Choix du fournisseur (12 points)

Précisez et justifiez votre choix parmi les trois fournisseurs.

Annexe 2 : Choix du fournisseur

Marque modèle retenu : Peugeot Boxer

Arguments :

1. Longueur vitrine de 4,00 m conforme aux besoins.
2. Prix net HT raisonnable de 29 450 € permettant un bon équilibre entre coût et équipement.

3. Bon équipement, notamment la caisse enregistreuse et le service d'eau.

Dossier 2 : Les amortissements (25 points)

Ce dossier demande de compléter un tableau d'amortissement pour une chambre froide achetée à 8 000 € HT.

1. Complétez le tableau d'amortissement (10 points)

Tableau d'amortissement

| | |
|--------------------------------|--|
| Nom de l'immobilisation | Chambre froide |
| Date de mise en service | 01/09/2016 |
| Base amortissable HT | 8 000 € |
| Taux d'amortissement | 20% (amortissement linéaire sur 5 ans) |
| Durée | 5 ans |
| Années | 1-5 |
| Annuités | 1 600 € par an |
| Cumul des annuités | 8 000 € après 5 ans |
| Valeur nette comptable | 0 € après 5 ans |

2. Détail du calcul de la première annuité (5 points)

La première annuité d'amortissement est calculée comme suit :

Base amortissable HT = 8 000 €

Durée = 5 ans.

Taux d'amortissement = $1/5 = 20\%$.

Donc, annuité = $8\,000\text{ €} * 20\% = 1\,600\text{ €}$.

3. Valeur du véhicule au 31 décembre 2018 (5 points)

Valeur nette comptable après 2 ans :

Total des annuités = $3\,200\text{ €} (2 * 1\,600\text{ €})$.

Valeur = $8\,000\text{ €} - 3\,200\text{ €} = 4\,800\text{ €}$.

4. Conséquence des amortissements dans le compte de résultat (5 points)

Les amortissements représentent une charge qui diminue le résultat imposable de l'entreprise, en réduisant ainsi le bénéfice déclaré.

Dossier 3 : Le seuil de rentabilité (20 points)

Ce dossier vise à établir la rentabilité de l'activité de vente sur les marchés.

1. Complétez le tableau de répartition des charges (10 points)

Les charges sont réparties entre fixes et variables comme suit :

| Eléments | Montants | % | Charges fixes | % | Charges variables | % |
|------------------------------|-----------|-----|---------------|----|-------------------|-----|
| Achats de matières premières | 117 000 € | 65% | 0 | 0% | 117 000 € | 65% |

| | | | | | | |
|----------------------------------|------------------|-------------|-----------------|-------------|------------------|------------|
| Carburant | 700 € | 0.39% | 700 € | 0.39% | 0 | 0% |
| Salaires et cotisations sociales | 30 240 € | 16.8% | 30 240 € | 16.8% | 0 | 0% |
| Loyers | 4 200 € | 2.33% | 4 200 € | 2.33% | 0 | 0% |
| Intérêts d'emprunt | 620 € | 0.34% | 620 € | 0.34% | 0 | 0% |
| Dotations aux amortissements | 6 256 € | 3.47% | 6 256 € | 3.47% | 0 | 0% |
| Impôts et taxes | 3 600 € | 2% | 0 | 0% | 3 600 € | 2% |
| Total | 180 000 € | 100% | 42 870 € | 100% | 117 000 € | 65% |

2. Complétez le compte de résultat différentiel (5 points)

Chiffre d'affaires HT : 180 000 €

Charges variables : 117 000 €

Marge sur coût variable : 180 000 € - 117 000 € = 63 000 €

Charges fixes : 42 870 €

Résultat : 63 000 € - 42 870 € = 20 130 €

3. Calculez le Seuil de Rentabilité (5 points)

Seuil de Rentabilité = Charges fixes / Taux de marge sur coût variable

Taux de marge sur coût variable = Marge sur coût variable / Chiffre d'affaires HT

Taux = 63 000 / 180 000 = 0.35

Seuil de Rentabilité = 42 870 / 0.35 = 122 490 €.

4. Déterminez le Point Mort (5 points)

Point Mort = Seuil de Rentabilité x 360 / Chiffre d'affaires HT

Point Mort = 122 490 € x 360 / 180 000 = 244.98 jours.

Date précise : 244.98 / 365 = 0.67 = 67 % de l'année, donc vers le 15 juillet.

5. Analysez et commentez les résultats obtenus (5 points)

Les résultats montrent que M. Sanzot doit vendre au moins 122 490 € pour couvrir ses charges. En démarrant cette activité, il serait prudent de préparer un plan pour atteindre le seuil de rentabilité rapidement. Si la vente sur les marchés attire suffisamment de clients, cela pourrait être un bon investissement.

Dossier 4 : La communication (11 points)

Dans ce dossier, vous devez développer plusieurs arguments pour intégrer l'appellation « Artisans gourmands en Limousin » et analyser l'opportunité d'un réseau social.

1. Intérêt de bénéficiaire de l'appellation (5 points)

1. Valorisation de l'image de l'entreprise.
2. Attractivité accrue pour les clients.

3. Réseau de soutien entre artisans.
4. Reconnaissance de la qualité des produits.
5. Accès à des formations et des ressources spécifiques.

2. Arguments en faveur de l'utilisation des réseaux sociaux (6 points)

1. Visibilité accrue de l'entreprise.
2. Interaction directe avec les clients.
3. Promotion d'offres spéciales et de nouveaux produits.
4. Gestion de l'e-réputation.
5. Atteinte d'une audience plus large, au-delà de la clientèle locale.
6. Feedback instantané des clients.

Conseils pratiques pour l'épreuve :

- Gérez votre temps : prévoyez de consacrer une heure par dossier.
- Vérifiez toujours vos calculs, surtout lors des évaluations financières.
- Rédigez clairement vos réponses, en justifiant vos choix.
- Relisez-vous pour éviter les erreurs de syntaxe et d'orthographe.
- Utilisez des tableaux pour organiser les données et faciliter la lecture.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.